

PROGEN PÁLYÁZATI AKADÉMIA

HOGYAN LEGYEN CÉGÜNK SIKERES PÁLYÁZÓ A 2021-2027 CIKLUSBAN?

2023. 05. 11.



ELŐADÓI ÜDVÖZLET



KEGYE KRISZTINA

MARKETING
VEZETŐ
PROGEN KFT.



PALKÓ GÁBOR

ÜGYVEZETŐ
IGAZGATÓ
NPH PROJEKT KFT.



BEREGSZÁSZI GELLÉRT

VEZETŐ
ÉRTÉKESÍTŐ
PROJEKT KFT.

A PROGEN PÁLYÁZATI AKADÉMIÁRÓL

3 részes webinár- sorozat

2023. április 27. | Webinár 1/3 – sikeresen lezajlott

Hogyan legyen cégünk sikeres pályázó a 2021-2027 ciklusban?

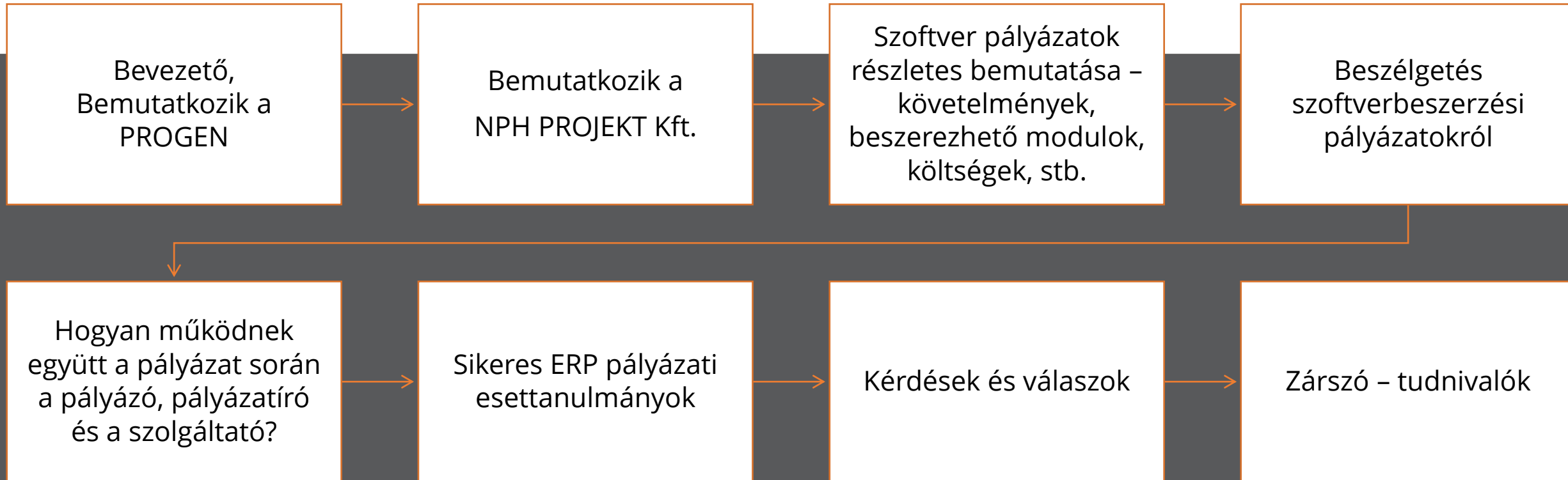
2023. május 11. | Webinár 2/3

Hogyan készítsük fel cégünket egy sikeres szoftverbeszerzési pályázatra?

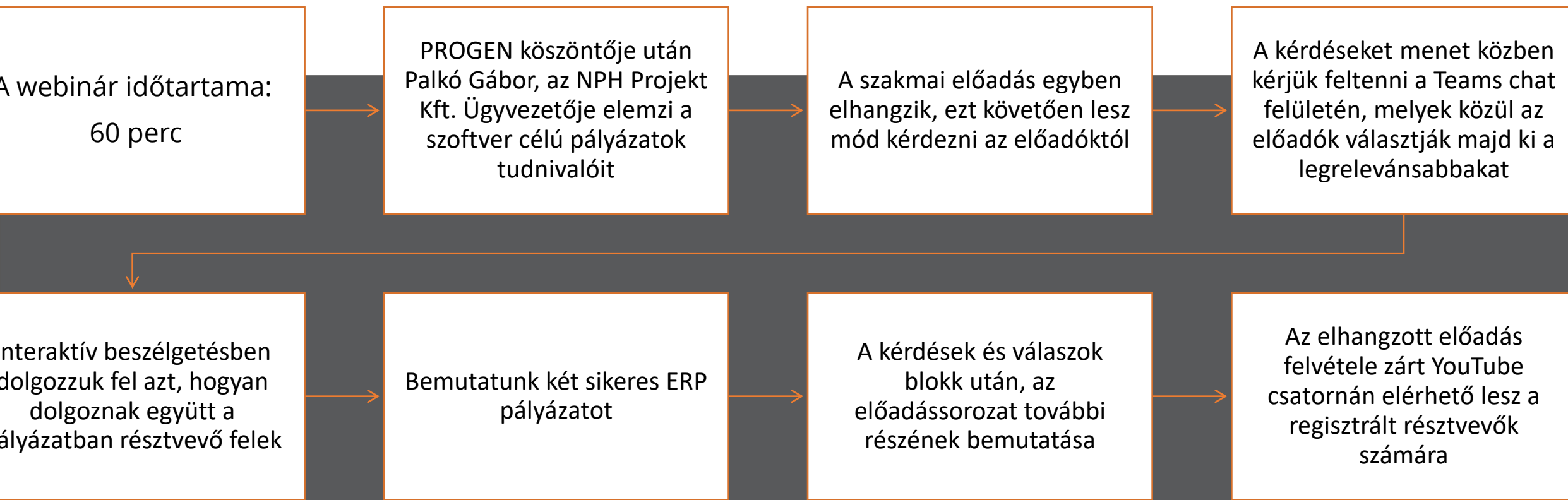
2023. május 25. | Webinár 3/3

Hogyan indítsuk be a rakétákat a kiszemelt pályázatunkra?

MENETREND



A MAI NAPPAL KAPCSOLATOS TUDNIVALÓK



A PROGEN BEMUTATÁSA

RÖVIDEN A TEVÉKENYSÉGEINKRŐL

A PROGEN 30 ÉVES TÖRTÉNETE



A PROGEN Mérnöki Fejlesztő és Szolgáltató Kft. 1992-ben alakult, mára több mint 2000 ügyfélnél vezette be saját fejlesztésű Nagy Machinátor és sERPa integrált vállalatirányítási rendszereit.

A 100%-ban magyar tulajdonú vállalat alapítói – jelenleg is a cég vezető szakemberei – büszkéek arra, hogy a nemzetközi szoftverfejlesztő cégekkel is képesek felvenni a versenyt.

Kollégáink saját, 2000 nm-es irodaházunkban dolgoznak, Budapest XI. kerületében.

1992



1998



1999



2010



2022

Négy mérnök szakember megalapítja a PROGEN-t.

Máig 100% magyar tulajdonban lévő, innovatív, rugalmas IT fejlesztő cég.

1998 óta ISO 9001 nemzetközi minőségbiztosítási szabvány szerint végezzük tevékenységünket.

1998-tól Intel partner, 1999-től Microsoft rendszer-integrátorként támogatjuk ügyfeleinket.

Magyarország első 5 ERP fejlesztőjének egyike, ERP szoftvereink a sERPa és a Nagy Machinátor.

Árbevételünk a 2022-es évben meghaladta az 1,5 milliárd forintot.
Létszámunk: 100 fő.

1,5 MILLIÁRD FT ÁRBEVÉTEL | 2000 ELÉGEDETT ÜGYFÉL | 100 FŐ DOLGOZÓ

SZOLGÁLTATÁSAINK



Integrált Vállalatirányítási Rendszer

- Magyar nagyvállalatok igényeire szabva
- Átlátható, eredményes működés
- Folyamatosan bővülő ERP funkciók
- Gyors, megbízható, egyszerűen kezelhető



Integrált Ügyviteli Rendszer

- Magyar kis- és középvállaltok igényeire szabva
- Testre szabható funkcionalitás
- Rugalmas, ügyfélközpontú megközelítés
- Képes a megbízóval együtt növekedni

A PROGEN SZÁMOKBAN



1,227

PROGEN ügyfél



4,469

sERPa felhasználó



3,646

Nagy Machinátor
felhasználó



30

Év tapasztalat



ÜGYFELEINK



77 Elektronika Kft.

accenture



CHEFMARKET
THE FOOD SERVICE COMPANY



FOODNET ZRT.



mcm beton



BUSINESS
Superbrands 2022



MB | MAGYAR BRANDS 2022

KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS SZOFTVERBESZERZÉSI PÁLYÁZATOKRÓL

- BEREKSZÁSZI GELLÉRT
vezető értékesítő
PROGEN Kft.
- PALKÓ GÁBOR
ügyvezető
NPH Projekt Kft.

INFORMÁCIÓSZERZÉSI CSATORNÁK

Vali.hu
vali.hu

Széchenyi Terv Plusz
palyazat.gov.hu

Modern Vállalkozások
Programja
vallalkozzdigitalisan.hu



A személyre szabott vállalkozói információ

Tájékozódjon a vállalkozása számára elérhető támogatásokról, hitelekéről, képzési és szakértői szolgáltatásokról.

KKV Energiaköltség és Beruházás Támogatási Program 2022-2023

Feldolgozóipari és turisztikai, vendéglátási szolgáltatást végző vállalatok energiaköltségeinek támogatása

Főoldal Hírek Regisztráció Bejelentkezés



PÁLYAZAT.gov.hu

EGYSÉGES BEJELTETŐ FELÜLET BEJELENTKÉZÉS



Pályázatok | E-ügyintézés | Tudástár | Eredmények | Átláthatóság, közérdekű bejelentések | Pályázati kommunikáció | Közbeszerzés

Címoldal > Pályázatok > Pályázatkereső

PÁLYÁZATI KERESŐ

Pályázati adatok frissítésének dátuma: 2023.05.11

VÁLLALKOZÁS | KÖLTSÉGVETÉSI SZERV | NON PROFIT | VIDÉKFEJLESZTÉSI TÁMOGATÁS

SZŰRÉSI FELTÉTELEK BEÁLLÍTÁSA

Keresési feltételek módosítása >

Szűrve: Magyarország, 2023. 05. 11., Beadási határidő a kiválasztott nap után

RENDEZÉS BEÁLLÍTÁSA

Rendezés módosítása >

Rendezve: Kapcsolódó közlemények megjelenése szerint, Csökkenő sorrend



REGISZTRÁCIÓ | BELÉPÉS

Vállalkozz
digitalisan

MEGNÉZEM



SZÉCHENYI
Terv Plusz
Kormányzati
Támogatási
Programja
BEJELENTÉS A JAVÁRA

PÁLYÁZAT ÉS SZÁLLÍTÓ KIVÁLASZTÁS ÉS INDÍTÁSA

Mi történik azt követően, hogy megjelenik a pályázati kiírás (GINOP)?

Hogyan töltik fel ajánlataikat a szállítók a Vállalkozz Digitálisan felületre?

Miért fontos azonnal foglalkozni a kiírással?

Hogyan kell a szolgáltatói ajánlatokat értelmezni, összeegyeztetni a vállalati igényekkel?

Hogyan választhatjuk ki a megfelelő szállítót a pályázati felületen található szolgáltatók közül?

Miért fontos, hogy a felkeresett szállító piaci bemutatót tartson?

Mi a szerepe a piaci árajánlatnak, ha az nem egyezik meg a pályázható területekkel, modulokkal?

Mi az, amiben mi, mint ERP szállító segíteni tudunk egy pályázati folyamatban?

Miért fontos, hogy a pályázó rendelkezzen pályázati szakemberrel?

KEREKASZTAL KÉRDÉSEK-VÁLASZOK

- **Mi történik azt követően, hogy megjelenik a pályázati kiírás (GINOP)?**
 - Amire megjelenik egy kiírás, a szolgáltatók pályázat kompatibilis szolgáltatásai már megjelennek a megfelelő struktúrában a felületen. A pályázók minden esetben ebből a kínálatból tudnak választani és úgy kell az igényeiket megfogalmazni, hogy az adott témában a szolgáltatói kínálatból az fedezhető legyen.
- **Hogyan töltik fel ajánlataikat a szállítók a Vállalkozz Digitálisan felületre?**
 - Minden szolgáltató a pályázati követelményeknek megfelelően töltheti fel a pályázatban elérhető szolgáltatásait. Ezek legtöbbször üzleti területekben kerülnek feltöltésre.
- **Miért fontos azonnal foglalkozni a kiírással?**
 - Nagyon sokszor a pályázati megfeleltetés, a pályázó piaci igénye a szolgáltatóval való egyeztetést követően véglegesíthető, így nagyon fontos, hogy a pályázó és a szolgáltató a pályázat benyújtása előtt egyeztessenek egymással. Erre minél előbb sor kerül, annál hamarabb lesz kész a piaci ajánlat.
- **Hogyan kell a szolgáltatói ajánlatokat értelmezni, összeegyeztetni a vállalati igényekkel?**
 - A legegyszerűbb megoldás, ha a vállalati igények alapján a szolgáltatóval mielőbb egyeztetés történik, és készül egy piaci ajánlat, amelyet aztán meg lehet feleltetni a pályázati kiírásban szereplő szolgáltatási területek definíciójával.
 - Fontos, hogy a PROGEN-nél a piaci ajánlatot mindig éles demó előzi meg, nagy hangsúlyt fektetünk arra, hogy jövőbeli ügyfelünk biztos lehessen abban, hogy szolgáltatásaink teljes mértékben megfellelnek az igényeiknek.
 - Ezt követően már magabiztosan beadható a pályázat, hiszen értékesítő kollégák segítik beazonosítani a pályázati szolgáltatási kategóriákat.
- **Hogyan választhatjuk ki a megfelelő szállítót a pályázati felületen található szolgáltatók közül?**
 - Mindenképpen javasoljuk a személyes kapcsolatfelvételt és a kínált szolgáltatások demóját, ennek során nem csak a terméket, de magát a szolgáltatót is megismerheti a pályázó.

KEREKASZTAL KÉRDÉSEK-VÁLASZOK

- **Miért fontos, hogy a felkeresett szállító piaci bemutatót tartson?**

- A piaci bemutató során bizonyosodhat meg a pályázó arról, hogy a kiválasztott célszoftver valóban megfelel annak, amire szüksége van, illetve ennek során kaphat benyomást a szállító munkamódszereiről, bevezetésről, időzítésről.

- **Mi a szerepe a piaci árajánlatnak, ha az nem egyezik meg a pályázható területekkel, modulokkal?**

- A piaci árajánlat az a valós tartalommal feltöltött ajánlat, amely valóban lefedi a szolgáltató kínálatából az ügyfél igényeit.
- Ennek segítségével egyszerűen kiderülhet, hogy a célszoftver megfelel-e majd a pályázó igényeinek, illetve az egyes pályázati felületen már látott üzleti területek tartalmazznak-e minden olyan funkciót, amelyre a pályázó igényt tart.

- **Mi az, amiben mi, mint ERP szállító segíteni tudunk egy pályázati folyamatban?**

- A pályázati felületre feltöltött kínálatunk maximálisan megfelel a pályázati feltételeknek és kiírásnak. A pályázat előtt, egyeztetésre adunk lehetőséget, minden esetben bemutatót tartunk, és szakértő kollégánk egyezteti az igényeket.
- Ezt követően piaci ajánlatot készítünk, melyet később a pályázati árajánlattal kell helyettesíteni.
- A piaci árajánlat alapján, szinte azonnal indítható a pályázati folyamat, hiszen a pályázó már pontosan tudja, hogy mit szeretne venni.

- **Miért fontos, hogy a pályázó rendelkezzen pályázati szakemberrel?**

- A pályázati szakember a pályázati folyamat minden lépésében a pályázó segítségére van: segít a potenciális szállítók előszűrésében, a pályázó igényeinek pontosításában, megfelelő szállítók kiválasztásában, a végleges pályázat elkészítésében, beadásában, majd nyertes pályázat esetében a szerződéskötésben és kivitelezésben, felkészíti a céget a várható ellenőrzésekre.

EREDMÉNYVÁRÁS ÉS SIKERESSÉG

Szállítóval való egyeztetés szerepe a sikeres pályázatban.

Miért fontos az, hogy a pályázat indítása előtt az ajánlat már elő legyen készítve?

Mi a teendő akkor, ha az eredményhirdetésre sokat kell várni?

Melyek a sikeres pályázatot követő legfontosabb lépések?

Milyen a jó pályázatkompatibilis szerződés?

PROGEN projekt team hogyan segít abban, hogy a kivitelezés és bevezetés a pályázatnak megfelelő legyen?

Mi a szerepe a pályázati szakembernek, tanácsadónak a kivitelezési fázisban?

Kivitelezés és bevezetést követően mire kell figyelni?

Hogyan ellenőrzik a kivitelezést a hatóságok?

KEREKASZTAL KÉRDÉSEK-VÁLASZOK

- **Szállítóval való egyeztetés szerepe a sikeres pályázatban.**
 - A szállító az előzetes előkészítés során minden ügyféligényt pontosan fel tud mérni, és olyan módon tud kapcsolatot kialakítani a pályázóval, hogy a legideálisabb pályázati csomag legyen összeállítható.
 - Ezen felül személyesen is megtapasztalható, hogy a jövőben a pályázó és szállító tud-e majd együttműködni.
- **Miért fontos az, hogy a pályázat indítása előtt az ajánlat már elő legyen készítve?**
 - Előkészített ajánlattal a pályázat megnyitásakor szinte azonnal készíthető a pályázat kompatibilis ajánlat és így indítható a folyamat sokkal gyorsabban.
- **Mi a teendő akkor, ha az eredményhirdetésre sokat kell várni?**
 - Beadott pályázat esetén, amennyiben a pályázónak nincs ideje arra, hogy megvárja az esetenként nagyon hosszú eredményhirdetést, megoldást jelenthet az eredményhirdetésig bérleti díjas szerződést kötni az ERP szoftverre, majd később a nyertespályázatból ezt licenszdíj vásárlássá alakítani.
- **Melyek a sikeres pályázatot követő legfontosabb lépések?**
 - A pályázatkompatibilis szerződés megkötése, ezt követően az implementáció és a bevezetés, mely során a pályázati előírásoknak megfelelő dokumentáció is leszállításra kerül. Ez kiemelten fontos a későbbi ellenőrzések szempontjából. Olyan szállítót érdemes választani, aki garantálja, hogy ezt megfelelő minőségben képes elkészíteni.
 - Elszámoláshoz szükséges dokumentáció elkészítése és egyéb pályázati feltételek teljesítése.

KEREKASZTAL KÉRDÉSEK-VÁLASZOK



- **Milyen a jó pályázatkompatibilis szerződés?**
 - A pályázatkompatibilis szerződés mindenben megfelel az adott pályázat által előírtaknak.
- **PROGEN projekt team hogyan segít abban, hogy a kivitelezés és bevezetés a pályázatnak megfelelő legyen?**
 - Amennyiben az ügyfél felveszi a kapcsolatot velünk egy pályázati folyamatban, úgy kollégáink bemutató során mutatják be a kívánt programot. Igény esetén elkészítjük a
- **Mi a szerepe a pályázati szakembernek, tanácsadónak a kivitelezési fázisban?**
 - Ide kérnék két mondatot majd NPH-tól
- **Kivitelezés és bevezetést követően mire kell figyelni?**
 - Fel kell készülni arra, hogy a bevezetés követően a hatóságok ellenőrizhetik a kiosztott forrás elköltését és, hogy a pályázó a pályázattal összhangban végezte-e a megvalósítást. Ezért mindig megfelelően dokumentálni kell a bevezetést, és a szoftvert képesnek kell lenni minden elemében bemutatni. Az ellenőrzést minden esetben nagyon komolyan kell venni, arra érdemes előre felkészülni.
- **Hogyan ellenőrzik a kivitelezést a hatóságok?**
 - Általában a dokumentáció alapján haladva ellenőrzik a kivitelezést és sok esetben gyakorlati működés közben is be kell tudni mutatni a szoftvert, melyre a pályázati forrást fordította a pályázó.

KÉT SIKERES PÁLYÁZATI PÉLDA BEVEZETÉS PÁLYÁZATBÓL A PROGENNÉL



A PERLA-X ÉS A RIMIKER PLUSZ PÁLYÁZATAI

- Mire kerestek a cégek megoldást, volt-e korábban előzetesen kapcsolatuk a PROGEN-nel?
- Milyen pályázati forrást sikerült elnyerniük?
- Milyen ERP bevezetés történt a pályázati forrásból?
- A kivitelezés során mire kellett kiemelten figyelni?
- Volt-e a későbbiekben ellenőrzés e cégeknél?

MEGHÍVÓ AZ UTOLSÓ ELŐADÁSRA

A sorozat záró epizódja

2023. május 25. | Webinár 3/3

Hogyan indítsuk be a rakétákat a kiszemelt pályázatunkra?

Miért szükséges előre felkészülni a pályázatokra?

Hogyan maximalizáljuk esélyeinket?

Hogyan érhetjük el a legtöbb pontot egy pályázat során?

Hogyan készíthető fel cégünk maradéktalanul úgy, hogy bármelyik pályázati akadályt könnyedén vegye?

Hogyan kell erős, jól strukturált pályázati anyagot készíteni?

Pályázati Szent Grál tényleg létezik?
